## **Praxis-Ratgeber**

**Dirk Zimmermann** 

## Service erfolgreich gestalten

Mit dem richtigen Wissen über den Kunden zum Unternehmenserfolg

Erfolgsfaktor Service	
Einmaligkeit Maßgeblichkeit	3 4
Den Kunden besser verstehen	
Kundenentwicklungen Nachfragebedürfnisse	5 6
Neuerungen in der Kundenbeziehung	
Serviceengagement Kundennutzen	7 8
Kundenservice erfolgreich gestalten	
Kaufphasen Geschäftszyklus Produkteigenschaften Nachfrageökonomie Marktfolgen	10 11 12 13 14
Prämissen aus Kundensicht	
Beziehungsstatus Kundentypen Geschäftbeziehung Nutzungsabschnitte Kundenerwartungen Kundenentscheidungen	15 16 17 18 19 20

## Service erfolgreich gestalten



Dirk Zimmermann ist Gründer und geschäftsführender Direktor des X [iks] Institut für Kommunikation und ServiceDesign. Als führender Serviceforscher in Deutschland hat er sich in zahlreichen Studien, Fachbeiträgen und Büchern sowie als Dozent auf vielen Veranstaltungen und Tagungen mit den Themen "Service— und Kommunikationsentwicklung" auseinandergesetzt. Die Entwicklung zukunftsorientierter Strategien und Konzepte stellt den Kern seiner Forschungs- und Beratungstätigkeit für nationale und internationale Unternehmen dar.

Nur die Unternehmen können langfristig am Markt überleben, die sich durch ein Alleinstellungsmerkmal, z.B. besseren Service, unterscheiden können. Daneben ist es Unternehmen immer mehr bewußt, daß nur exzellente Serviceangebote positive Auswirkungen auf die Dauer, die Intensität und den Ertrag der Kundenbeziehung haben. Eine kundengerechte, zielgruppenspezifische Anpassung kann dabei ein Ansatz zur Verbesserung des Unternehmenserfolges sein.

Dieses eBook setzt sich mit "neuen Maßgaben" in der Servicenachfrage auseinander und wirft einen dezidierten Blick auf Ursachen und Motive, die für den Kundenentscheid von großer Bedeutung sind. Welche Konsumreaktionen sind vom Kunden zu erwarten und worauf gründen sich Auswahl– und Nutzungspräferenzen?

## **Dirk Zimmermann**